

## ADOPSI PENDEKATAN PENGEMBANGAN PASAR (*MARKET DEVELOPMENT*) PADA SUB SEKTOR KOPI ARABIKA DATARAN TINGGI KABUPATEN GARUT

**Dani Hamdan**

*Sahabat Cipta, Jl. Mampang Prapatan XIV No. 47, Jakarta.*  
email: [dani@sahabatcipta.or.id](mailto:dani@sahabatcipta.or.id)

Naskah diterima; 27 Juli 2017; revisi 27 – 30 Juli 2017;  
Disetujui 5 Agustus 2017; publikasi online 24 Agustus 2017

### Abstrak

Kopi Arabika dataran tinggi Garut merupakan sub sektor perkebunan rakyat yang memiliki pertumbuhan pasar, namun kurangdiimbangi dengan pertumbuhan di bagian hulu. Pendekatan untuk sub sektor ini harus komprehensif meliputi hulu dari mulai pembibitan tanaman kopi unggul hingga di hilir berupa produk kopi siap saji bagi konsumen dengan tujuan untuk meningkatkan nilai tambah bagi pelaku usaha di sepanjang mata rantai kopi. Pendekatan “pengembangan sistem pasar” diterapkan sebagai metode yang diharapkan dapat menciptakan daya tarik bagi petani dan penyedia jasa bagi petani. Pendekatan ini dilakukan dengan memberikan stimulus bagi petani berupa harga beli biji kopi segar yang lebih kompetitif, pemilahan kualitas kopi, skema pembayaran tunai, dan pendampingan. Stimulus bagi penyedia jasa diberikan dalam bentuk dana bergulir pembelian biji kopi segar, peningkatan produktifitas, efisiensi produksi, standardisasi produk dan akses pasar. Pendekatan ini menghasilkan peningkatan dan konsistensi jumlah biji kopi segar dari petani binaan, kualitas biji kopi yang semakin baik, peningkatan produktifitas, efisiensi dan akses pasar yang lebih luas. Sejumlah 158 orang petani dari lima kelompok tani Andalan mendapatkan peningkatan pendapatan sekitar 15 persen, produktifitas di penyedia jasa meningkat 50 persen dalam proses sangrai kopi dan efisiensi sebesar 15 persen, standardisasi kemasan bagi dua produk hilir kopi, penambahan akses pasar sekitar 15 persen dan penciptaan dua tempat penjualan kopi. Pada tingkat pendampingan petani, telah tersedia 10.000 bibit unggul kopi dan pupuk yang diformulasi khusus untuk tanaman kopi yang dapat diakses oleh kelompok tani dalam skema pinjaman lunak dengan pemotongan hasil penjualan biji kopi segar. Pendekatan “pengembangan pasar” berhasil menciptakan daya tarik bagi para pelaku usaha kopi.

**Kata Kunci:** kopi Arabika, pengembangan sistem pasar, peningkatan pendapatan petani

### Abstract

*Arabica coffee in Garut plateau is a smallholder plantation sub-sector that has market growth, but is less balanced with upstream growth. The approach for this sub-sector should be comprehensive covering upstream began with the superior coffee plantations to downstream in form of ready-to-eat coffee products for consumers, in order to increase added value for business actors along the coffee chain. The "market system development" approach is applied as a method that is expected to create attraction and service providers for farmers. This approach is done by providing a stimulus for farmers in form of purchasing more competitive price of fresh coffee beans, coffee quality sorting, cash payment schemes, and mentoring. Stimulus for service providers is given by a means of revolving fund in purchasing fresh coffee beans, productivity improvement, production efficiency, product standardization and market access. This approach results an uplift and consistency of fresh coffee beans quantities from the established farmers. It also increases quality of coffee beans, productivity, efficiency and market access. A total of 158 farmers from five farmer groups of Andalan earned an increased income about 15 percent, 50 percent of productivity at service providers in coffee roasting and 15 percent of efficiency, packaging standardization for two downstream coffee products, 15*

*percent additional market access, and the creation of two coffee-selling places. At the farmer facilitation level, there have been 10,000 seeds of coffee and fertilizer formulated specifically for coffee plants that can be accessed by farmer groups in a soft loan scheme with the cutting of the fresh coffee beans sales. The "market development" approach has created a fascination for coffee entrepreneurs.*

**Keywords:** Arabica coffee, market system development, farmer income increase

## A. PENDAHULUAN

International Coffee Organization (ICO), pada tahun 2016 merilis data statistik produsen kopi di seluruh dunia. Dari 70 negara yang memproduksi kopi selama kurun waktu tahun 2015-2016, dihasilkan kopi sekitar 145 juta karung satuan 60 kg, dengan jumlah kopi yang dikonsumsi sekitar 152,1 juta karung. Brazil masih menjadi negara penghasil nomor satu (sekitar 43 juta karung), diikuti Vietnam (sekitar 27,5 juta karung), kemudian Kolumbia (sekitar 13,5 juta karung) dan Indonesia di urutan keempat dengan sekitar 12,3 juta karung. Satuan karung dalam angka di atas berbobot 60 kg. (Galanakis, 2017: 3)

Kopi Arabika adalah adalah jenis kopi yang dikonsumsi sebesar 65% dari seluruh jenis kopi di dunia. Jenis kopi ini dikenal sensitif terhadap kondisi dan perubahan cuaca di sekitarnya serta tumbuh baik di ketinggian setidaknya 2.600 kaki atau 800 m di atas permukaan laut (dpl) (Stern, 2015: 12).

Dengan kondisi geografis tersebut, kopi jenis Arabika sangat cocok dibudidayakan di dataran tinggi Kabupaten Garut, khususnya di Kecamatan Pasirwangi dan Kecamatan Samarang. Kecamatan Pasirwangi memiliki ketinggian antara 925 meter hingga 1.450 meter dpl dengan karakteristik tanah gembur vulkanik (Statistik Daerah Pasirwangi, 2015). Kondisi tanah, iklim dan air di Kecamatan Pasirwangi sangat mendukung untuk pertumbuhan kopi Arabika.

Survey yang dilakukan pada tahun 2016 menunjukkan beberapa permasalahan pokok yang menjadi gejala di lapangan sebagai berikut:

1. Tidak ada organisasi petani kopi yang formal. Beberapa kelompok tani mengaku berkelompok atau sebagai poktan (kelompok tani), namun tidak memiliki dasar legalitas yang kuat. Demikian juga dengan struktur dan ikatan di dalam kelompok yang sangat cair dan tidak terjadi regenerasi kepengurusan kelompok. Di dalam program ini, kelompok yang teridentifikasi terdiri dari tujuh kelompok.
2. Pemanfaatan lahan kurang optimal. Banyak lahan yang tidak dimanfaatkan secara optimal untuk bercocok tanam, khususnya tanaman kopi, baik dilahan pribadi maupun lahan yang dikerjasamakan dalam skema LMDH (Lembaga Masyarakat Desa Hutan) dengan Perum Perhutani Unit III Jawa Barat dan Banten. Sebagai contoh, survey di salah satu kelompok tani kopi di Kampung Cibatuipis, Desa Barusari, Kecamatan Pasirwangi dengan 29 orang petani menunjukkan dari 151.200m<sup>2</sup> lahan, hanya sekitar 90.300m<sup>2</sup> atau sekitar 59,7% yang produktif ditanami, sedangkan sisanya yaitu 40,3% menjadi lahan tidak atau kurang produktif. Koordinator kelompok tani mengakui bahwa mereka kesulitan untuk mendapatkan akses benih kopi unggul, sarana produksi pertanian termasuk pupuk dan akses pemasaran yang menguntungkan dan berkelanjutan.
3. Harga jual biji kopi segar dari petani rendah. Kondisi harga jual biji kopi segar (*cherry*) sudah lama dikeluhkan

oleh para petani. Petani mengakui bahwa rata-rata harga jual biji segar kopi di bawah harga yang diharapkan yaitu hanya berkisar Rp. 5.000,-/ kg sampai Rp. 8.000,-/kg tergantung pada kaulitas biji. Kondisi ini menyebabkan disinsentif bagi para petani untuk menanam dan memelihara tanaman kopi secara berkelanjutan, terutama untuk para petani kecil (*household farming*) yang memiliki keterbatasan dalam pengadaan modal usaha.

4. Praktek ijon oleh pengepul tertentu dan sistem tunda bayar. Praktek ijon atau bayar di muka sebelum panen masih menjadi praktek yang sering terjadi di lapangan. Seorang ibu yang menjadi koordinator petani di daerah Dapurareng, Desa Padaawas Kecamatan Pasirwangi pernah mengeluhkan bahwa ada pihak yang menitipkannya sejumlah uang muka sebagai “pengikat” agar pada saat panen nanti, biji kopi harus dijual kepada mereka. Hal serupa terjadi dalam pola lain yaitu sistem tunda bayar. Kondisi ini menyebabkan petani tidak memiliki pilihan untuk menjual biji kopi segar kepada pembeli yang cocok. Beberapa petani mengakui bahwa ada bandar dan pengepul yang mengambil biji kopi segar dari mereka namun melakukan pembayaran secara tunda atau dibayar kemudian. Kondisi ini menyebabkan kesulitan dari arus kas petani.
5. Tidak ada praktek GFP sehingga produktifitas rendah. *Good Farming Practices* (GFP) merupakan praktek budidaya yang baik untuk komoditi. Demikian juga dengan kopi. Praktek ini pada kenyataannya sulit ditemui di lapangan. Dari survey lapangan ditemukan bahwa praktek dari mulai pembibitan/pemilihan bibit, pengolahan lahan, pemupukan, penanganan hama sampai pemanenan dilakukan dengan tidak menerapkan

standar GFP yang seharusnya. Pemupukan misalnya, kegiatan yang sangat terkait dengan produktifitas hasil panen, jarang dilakukan secara sengaja. Petani menilai bahwa tanpa dipupukpun mereka masih dapat memperoleh hasil panen. Demikian juga dengan bibit unggul. Mayoritas petani tidak mengetahui di mana bibit unggul dapat dibeli, dengan harga berapa dan bagaimana skema pembayarannya. Beberapa orang petani membuat pembibitan sendiri dengan mengolah biji yang jatuh (dalam istilah lokal disebut dengan “kongkoak”). Namun, secara teori, pembibitan dengan metode ini menghasilkan bibit kopi yang kurang baik.

6. Nilai tambah di industri hilir rendah. Salah satu penyebab harga beli biji kopi segar dari petani rendah sangat mungkin disebabkan oleh, salah satunya, nilai tambah di hilir rendah. Pengolah kopi tidak memiliki nilai tambah yang cukup sehingga akan ikut menekan harga beli biji kopi segar dari petani. Beban dan resiko di pengolah kopi meliputi biaya harga beli biji kopi segar, biji kopi yang tidak terpakai, pengolahan, penurunan hasil atau rendemen, gagal olah karena faktor cuaca dan harga jual yang fluktuatif. Kondisi ini juga berkaitan dengan produktifitas dan efisiensi pengolah kopi yang masih rendah.
7. Tidak ada penyedia jasa usaha. Pelaku sepanjang mata rantai usaha kopi tidak memiliki keterkaitan yang jelas dalam satu model bisnis yang baku. Semua pelaku seperti berjalan sendiri-sendiri. Petani rata-rata tidak memiliki pengetahuan dan keterampilan yang cukup untuk mendapatkan kualitas biji kopi yang baik karena tidak ada pihak yang menyediakan jasa tersebut. Demikian juga ketika petani kopi membutuhkan pupuk yang berkualitas

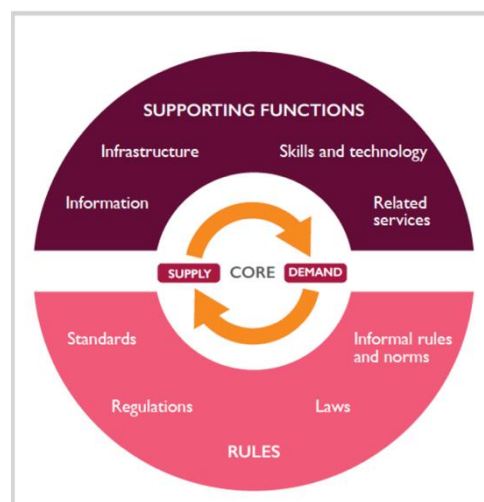
yang sesuai dengan kebutuhan tanaman kopi.

Dari sekian banyak daftar masalah yang ditemui di lapangan, tujuh masalah yang telah diuraikan di atas dianggap menjadi masalah prioritas untuk saat ini. Ketujuh masalah tersebut diharapkan dapat mewakili kondisi sub sektor kopi Arabika dataran tinggi Garut baik dari aspek hulu, pengolahan maupun hilir. Prioritas permasalahan tersebut juga diperkirakan akan memiliki dampak jangka panjang jika tidak segera diatasi.

Pertumbuhan ekonomi dipercaya oleh para ahli di negara maju memiliki kontribusi yang utamadalam rangka mengurangi kemiskinan. Mendekatkan masyarakat kepada layanan dasar sangatlah penting dalam membangun daya saing masyarakat serta membangun ekonomi yang inklusif atau terbuka (SDC dan DFID, 2015:3). Pertumbuhan ekonomi kemudian mensyaratkan dua hal yang harus terbangun secara

sistemik. Pertama, sistem yang mengatur pertukaran barang, jasa dan komoditi harus berjalan secara efisien khususnya untuk kelompok masyarakat miskin baik sebagai konsumen, sebagai produsen atau sebagai pekerja. Kedua, sistem yang memastikan masyarakat miskin mendapatkan akses misalnya kepada layanan dasar seperti pendidikan, kesehatan dan air bersih dapat meningkatkan kapasitas masyarakat untuk keluar dari kemiskinan.

Dari uraian di atas, sistem tersebut kemudian dikenal dengan sistem pasar yang secara sederhana di dalamnya terdapat sejumlah permintaan dan penawaran. Sistem pasar adalah sistem yang multi fungsi dan pengaturan banyak pihak yang terlibat di dalamnya di mana barang dan jasa dipertukarkan serta fungsi pendukung (*supporting functions*) dan peraturan (*rules*) terbentuk oleh para pelaku pasar.



**Bagan 1. Sistem Pasar**  
(Sumber: The Springfield Centre (2015))

Pendekatan dengan melibatkan multi pihak ini dinilai sebagai pendekatan baru dan kreatif untuk menggeser dari kemiskinan menjadi kesempatan (*poverty into an opportunity*). Dalam buku

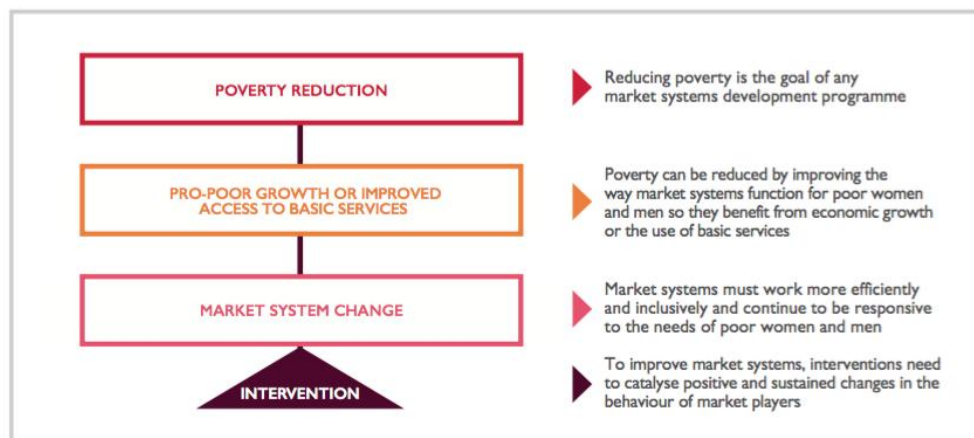
“Fortune at The Bottom of The Pyramid, Eradicating Poverty through Profit”, C.K Prahalad menegaskan peran multi pihak sebagai solusi bagi kemiskinan sebagai masalah yang harus diatasi. Lembaga

swadaya masyarakat, perusahaan nasional, perusahaan multi nasional dan pihak lainnya – termasuk kelompok masyarakat miskin itu sendiri - harus secara bersama mengatasi yang kompleks pada abad ke-21 ini. Masalah kemiskinan harus mendorong kita untuk berinovasi. (Prahalad, 2005: xxi)

Kemiskinan yang terjadi karena sebab sistemik harus diatasi dengan cara sistemik. Sistem yang tidak sehat, tidak efisien dan tidak berpihak kepada masyarakat miskin harus diubah. Di

dalam pendekatan ini kemudian dikenal istilah perubahan sistem pasar atau *market system change*. Perubahan ini adalah perubahan fungsi utama (permintaan-penawaran), fungsi pendukung dan peraturan yang dapat meningkatkan partisipasi masyarakat miskin di dalam sistem pasar.

Secara garis besar, strategi yang dikembangkan untuk mengurangi kemiskinan di dalam pendekatan pengembangan sistem pasar dapat digambarkan sebagai berikut:



## Bagan 2. Kerangka Kerja Strategis

(Sumber: The Springfield Centre (2015))

Dari bagan tersebut dapat diketahui bahwa pengurangan kemiskinan dapat dilakukan dengan strategi mengubah sistem pasar, meningkatkan akses kepada pelayanan dasar yang memihak masyarakat miskin. Secara lebih detail, strategi tersebut dicapai dengan beberapa intervensi yang relevan dengan kebutuhan. Intervensi-intervensi tersebut kemudian diturunkan ke dalam berbagai kegiatan (*activities*) dan sub kegiatan.

Di dalam pendekatan pengembangan sistem pasar ini, dikenal dua istilah kunci yang sering digunakan. Istilah pertama adalah *facilitation* atau fasilitasi yaitu kegiatan temporer atau sementara dalam rangka perubahan sistem dan

pengembangan sistem pasar. Fasilitasi disebut sementara karena fasilitasi tidak boleh dilakukan secara terus menerus atau harus terbatas sampai pada kondisi tertentu. Fasilitasi memberikan bantuan baik alat maupun teknis sampai masyarakat dinilai mampu melakukannya sendiri. Istilah kedua adalah *sustainability* atau keberlanjutan yaitu kemampuan sistem pasar (yang telah dibentuk) untuk merespon perubahan dan menyediakan cara agar kelompok masyarakat miskin dapat memperoleh manfaat sosial dan ekonomi, meskipun intervensi program telah selesai.

Program pengembangan sub sektor kopi di dataran tinggi Kabupaten Garut

ini dilakukan dengan mengadopsi pendekatan pengembangan sistem pasar tersebut. Penggunaan istilah adopsi di dalam program tersebut semata-mata ingin menegaskan bahwa program ini belum sepenuhnya menerapkan pendekatan pengembangan sistem pasar secara murni. Beberapa intervensi atau kegiatan tidak dapat dilakukan dengan mempertimbangkan situasi, kondisi dan kebutuhan pengembangan sektor tersebut.

Adopsi pendekatan pengembangan sistem pasar dilakukan melalui beberapa tahapan yang baku sesuai dengan pedoman pada buku “The Operational Guide for Making Market Work for The Poor” (M4P). Buku pedoman yang diterbitkan oleh Swiss Agency for Development Cooperation (SDC) ini menjadi panduan bagi organisasi internasional maupun lembaga lokal yang melakukan pendekatan pengembangan sistem pasar.

Tujuan program pada sub sektor kopi Arabika dataran tinggi Garut ini diuraikan sebagai berikut:

1. Meningkatkan presentasi produk yang lebih baik, dilihat dari teknik budidaya dan pengelolaan pasca panen
2. Meningkatkan penjualan produk hilir kopi

3. Meningkatkan efisiensi biaya produksi hilir kopi

4. Meningkatkan jumlah anggota/masyarakat baru yang terhubung dengan kelompok tani kopi

Pencapaian tujuan dari program tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat berupa peningkatan pendapatan bersih petani kopi yang menjadi sasaran program.

## B. METODE

Solusi bagi masalah yang dihadapi oleh pelaku sub sektor kopi Arabika di dataran tinggi Garut adalah solusi yang komprehensif, meskipun dengan skala kecil. Solusi yang dimaksud adalah solusi dari hulu ke hilir dengan penataan sistem secara bertahap. Pendekatan pengembangan sistem pasar memungkinkan program dilaksanakan dalam format penciptaan model. Jika sebuah model dinilai telah cukup baik, selanjutnya model dapat direplikasi, diterapkan ke wilayah lain yang memiliki karakteristik atau permasalahan yang serupa.

Berdasarkan hasil pemetaan masalah, solusi yang ditawarkan untuk sektor kopi Arabika di dataran tinggi Garut dapat dilihat pada tabel berikut:

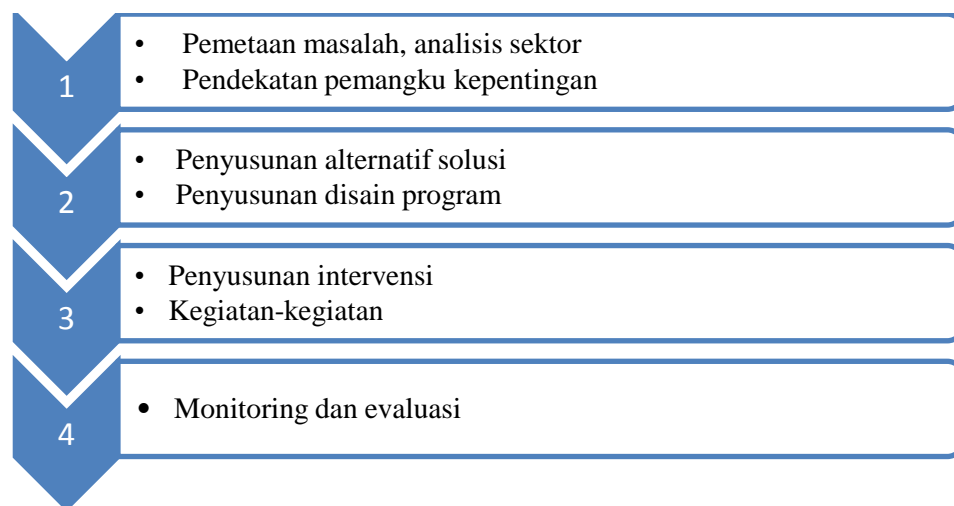
**Tabel 1. Pemetaan Masalah dan Solusi yang ditawarkan**

Prioritas Masalah	Solusi yang Ditawarkan
1. Tidak ada organisasi petani kopi yang formal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seleksi kelompok tani, inklusif bersyarat</li> <li>- Pembentukan kelompok tani kopi Andalan</li> </ul>
2. Pemanfaatan lahan kurang optimal	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemetaan lahan kelompok tani sasaran</li> <li>- Penyediaan bibit unggul dengan skema lunak</li> </ul>
3. Harga jual biji kopi segar dari petani rendah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stimulus harga jual biji kopi segar yang lebih baik</li> <li>- Sistem pengelompokan harga/<i>grading</i> yang lebih proporsional</li> <li>- Pembinaan gerakan “petik merah”</li> </ul>

4. Praktek ijon oleh pengepul tertentu dan sistem tunda bayar	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjalinan kerjasama dengan pembeli biji kopi segar yang terpercaya</li> <li>- Stimulus bayar tunai</li> <li>- Stimulus layanan penjualan</li> </ul>
5. Tidak ada praktek GFP sehingga produktifitas rendah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyusunan modul</li> <li>- Riset formulasi pupuk untuk kopi</li> </ul>
6. Nilai tambah di industri hilir rendah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bantuan penyusunan rencana usaha</li> <li>- Bantuan alat kupas, <i>huller</i> dan sangrai (<i>roasting</i>)</li> <li>- Bantuan <i>re-branding</i> dan standarisasi kemasan, alat penyajian kopi</li> <li>- Fasilitasi pameran dan warung kopi</li> </ul>
7. Tidak ada penyedia jasa usaha	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kerjasama dengan penyedia jasa usaha</li> </ul>

Solusi-solusi yang ditawarkan di atas disusun dalam empat intervensi yaitu penguatan kelompok, peningkatan produktifitas, peningkatan akses pasar

dan peningkatan akses pembiayaan. Setiap intervensi kemudian diturunkan menjadi sejumlah kegiatan utama dan sub kegiatan



**Bagan 3. Alur Pelaksanaan Program**

*(Sumber: CDS dan DFID, diolah)*

Di dalam program dengan pendekatan pengembangan sistem pasar, beberapa prosedur dan dokumen yang

baku kemudian diadaptasi oleh program ini. Beberapa dokumen tersebut dapat diuraikan di dalam berikut:

**Tabel 2. Dokumen Program**

<b>Nama Dokumen</b>	<b>Uraian Dokumen</b>
Studi awal ( <i>baseline study</i> )	Menjabarkan kondisi awal sektor dan penerima manfaat. Dapat juga dilakukan dalam format Analisis Sektor
Model bisnis	Bagan para pelaku yang terlibat, hubungan yang dijalin dan barang atau jasa yang ditransaksikan
Kerangka Acuan ( <i>ToR-Term of References</i> )	Gambaran ringkas secara naratif menjelaskan 5 W + H program
Analisa Kerangka Logik ( <i>LFA-Logical Framework Analysis</i> )	Tata urutan logis kegiatan dari mulai intervensi sampai dampak program
Bagan Rantai Hasil ( <i>RCC-Result Chain Chart</i> )	Penjabaran LFA ke dalam bagan berurutan secara lebih lengkap
Rencana Monitoring	Tabel daftar kegiatan, capaian dan tenggat waktu pelaksanaan
Tabel Anggaran	Menjelaskan kelompok kegiatan, kegiatan, kualitas, kuantitas dan besaran dana yang dianggarkan
Laporan	Meliputi laporan kwartal, laporan semester, laporan tahunan atau laporan akhir, laporan hasil monitoring, laporan metrik
<i>Social Return on Investment (SROI) Study</i>	Studi dampak program yang mengukur apakah program berdampak positif atau tidak dengan pendekatan analisis bisnis (ROI dalam istilah bisnis)

Program dilaksanakan sejak bulan Juni tahun 2015 dan akan berakhir pada bulan Desember 2017 dengan area kerja utama di Kecamatan Pasirwangi, Kabupaten Garut.

### C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil-hasil yang diperoleh dari program ini mengacu kepada solusi yang

ditawarkan pada saat pemetaan masalah dilakukan. Belum semua hasil program dapat dicapai karena program masih berjalan sehingga hasil yang belum dicapai tersebut disajikan dalam bentuk rencana. Secara ringkas hasil-hasil tersebut dapat ditampilkan di dalam tabel berikut:

**Tabel 3. Solusi, Capaian dan Rencana Lanjutan**

<b>Solusi yang Ditawarkan</b>	<b>Capaian</b>	<b>Rencana Lanjutan</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Seleksi kelompok tani, inklusif bersyarat</li> <li>- Pembentukan kelompok tani kopi Andalan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 7 Kelompok tani Andalan terseleksi yang rutin menyeter kopi dengan pola kolektif</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pertemuan ketua kelompok tani Andalan</li> <li>- Pembentukan kelompok melalui notaris</li> </ul>

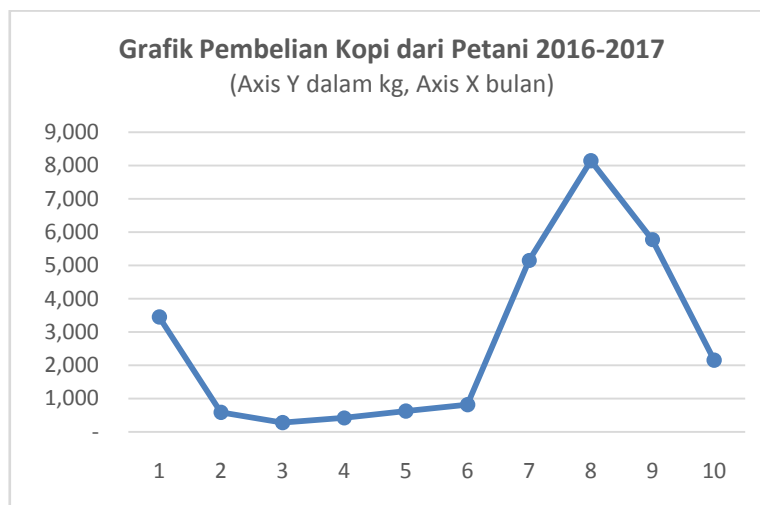


<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pemetaan lahan kelompok tani sasaran</li> <li>- Penyediaan bibit unggul dengan skema lunak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 25% lahan di kelompok tani Andalan terpetakan</li> <li>- 11.000 pohon bibit unggul tersedia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Distribusi bibit unggul untuk dua kelompok tani Andalan</li> <li>- Pembibitan lanjutan</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stimulus harga jual biji kopi segar yang lebih baik</li> <li>- Sistem pengelompokan harga/<i>grading</i> yang lebih proporsional</li> <li>- Pembinaan gerakan “petik merah”</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rp. 105 juta dana bergulir pembelian kopi dari petani tergulirkan</li> <li>- Kualitas kopi dari petani relatif membaik</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penambahan dana bergulir</li> <li>- Peningkatan nilai tambah di petani dengan proses penggabahan</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penjalinan kerjasama dengan pembeli biji kopi yang terpercaya</li> <li>- Stimulus bayar tunai</li> <li>- Stimulus layanan penjualan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 kerjasama dengan mitra pembeli biji kopi terjalin</li> <li>- Pembayaran tunai terlaksana</li> <li>- Pelayanan 24 jam, semua jumlah dan semua jenis kopi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memperluas sarana pengolahan dan penyimpanan kopi</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyusunan modul</li> <li>- Riset formulasi pupuk untuk kopi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bahan modul terkumpul</li> <li>- 1 riset formulasi pupuk terlaksana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penyusunan modul</li> <li>- Pengadaan pupuk untuk skema lunak ke petani</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bantuan penyusunan rencana usaha</li> <li>- Bantuan alat kupas, <i>huller</i> dan sangrai (<i>roasting</i>)</li> <li>- Bantuan <i>re-branding</i> dan standardisasi kemasan, alat penyajian kopi</li> <li>- Fasilitasi pameran dan warung kopi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 1 rencana usaha dan <i>roadmap</i> kopi tersusun</li> <li>- 1 set bantuan alat terealisasi</li> <li>- 2 merk, standardisasi kemasan terealisasi</li> <li>- 4 kali partisipasi di dalam pameran</li> <li>- 1 warung kopi terealisasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Bantuan sarana pengolahan limbah kopi</li> <li>- Revisi kemasan dengan memasukkan kandungan nutrisi dan masa kadaluarsa sesuai dengan hasil uji lab</li> <li>- Penambahan 2 tempat penjualan kopi</li> <li>- Perluasan pasar</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kerjasama dengan penyedia jasa usaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 5 kerjasama dengan penyedia jasa usaha terealisasi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penambahan alternatif penyedia jasa</li> </ul>

Indikator utama di dalam meningkatkan pendapatan petani adalah konsistensi penjualan kopi oleh petani kepada pembeli biji kopi yang sudah menjalin kerjasama. Pembelian biji kopi distimulus dengan harga yang lebih baik yaitu sekitar 15%-20% dari harga umum, pembayaran tunai, sistem *grading* harga, pembelian tanpa batas waktu, pembelian tanpa kuota dan layanan konsultasi.

Berdasarkan hasil monitoring, para petani yang sudah masuk ke dalam kelompok Andalan menjual biji kopi secara konsisten, meskipun jumlah kopi yang dijual fluktuatif. Fluktuasi penjualan ini disebabkan oleh penurunan produktifitas kopi, siklus panen dan masih ada penjualan biji kopi kepada pembeli lain meskipun dalam jumlah relatif sedikit.

Grafik pembelian biji kopi dari petani dapat dilihat pada grafik berikut:



**Bagan 3. Grafik Pembelian Biji Kopi dari Petani**

Kendala yang dihadapi oleh petani untuk mengoptimalkan lahan diatasi dengan cara membantu pemetaan lahan dan penghitungan kebutuhan bibit, penyediaan 11.000 bibit unggul dan pupuk semi organik yang diformulasi khusus dengan skema lunak. Jika petani dapat mengoptimalkan pemanfaatan lahan, maka produktifitas dan pendapatan petani akan meningkat serta akan terjadi peningkatan kualitas lingkungan. Semakin banyak pohon kopi yang ditanam dan dipupuk dengan pupuk yang lebih ramah lingkungan, maka kualitas lingkungan akan semakin baik.

Dalam konteks pengoptimalan lahan, dengan skema tersebut, petani akan berkontribusi untuk pengolahan lahan, penanaman, pemeliharaan tanaman, penanganan hama dan pemanenan. Program memfasilitasi bibit, pupuk dan pendampingan sebagai bagian yang selama ini paling sulit untuk diakses oleh petani. Pendekatan program ini mendorong secara langsung atau tidak langsung petani untuk berkontribusi dan tidak menggantungkan semua kebutuhan kepada program. Untuk mendapatkan bibit unggul dan pupuk tersebut, petani

memperoleh skema “yarnen” atau bayar pada saat panen secara dicicil dipotong dari hasil penjualan biji kopi.

Adopsi pendekatan perubahan sistem pasar dilakukan dengan pemberian stimulus atau rangsangan insentif bagi petani dan pelaku usaha kopi agar sistem pasar berjalan. Pendekatan ini berhasil meningkatkan rasa saling percaya antara petani dan pembeli biji kopi serta penyedia jasa. Beberapa kelompok tani yang belum terjangkau oleh program telah mengajukan permohonan agar masuk ke dalam skema program. Model kepesertaan inklusif bersyarat dinilai cukup adil. Semua petani boleh ikut di dalam skema program dengan syarat-syarat yang harus dipenuhi seperti syarat teknis budidaya dan pemetikan serta bersedia mengikuti arahan program.

Sistem pasar terdiri dari banyak pelaku. Salah satu gejala sistem pasar tidak bekerja dengan baik adalah akses para pelaku yang cukup rendah, khususnya kelompok rentan seperti petani dan pelaku usaha mikro kecil. Di dalam program ini, membuka akses menjadi salah satu pola yang diterapkan

agar sistem pasar dapat berjalan. Petani difasilitasi akses kepada pembeli biji kopi dan sebaliknya. Petani juga diberikan akses kepada pupuk semi organik berkualitas dengan skema pembayaran lunak. Pada bagian pemrosesan dan hilir, pelaku usaha kopi difasilitasi akses kepada sarana teknologi tepat guna yang mudah dan terjangkau. Pada bagian hilir difasilitasi akses untuk penyedia jasa pengemasan standar, jasa desain kemasan dan pencetakan, penyedia alat penyajian kopi dan akses pasar baik konsumen horeka (hotel, restoran, kafe) maupun konsumen non-horeka.

Adopsi sistem pasar juga mendorong partisipasi para pelaku di dalam sistem baik sebagai penerima manfaat program ataupun bukan penerima manfaat program. Dalam kegiatan pengadaan bibit kopi unggul, program memberikan subsidi dana untuk pengadaan 10.000

bibit dan biaya perawatannya. Pelaku usaha memberikan kontribusi bibit tambahan sebanyak 20.000 bibit dan petani menyediakan lahan. Demikian juga dengan fasilitasi kegiatan seperti pameran yang sudah dilaksanakan selama empat kali. Program memfasilitasi kebutuhan alat bantu pameran seperti alat saji kopi. Kopi yang dipamerkan, biaya transportasi dan akomodasi ditanggung oleh pelaku usaha kopi. Kontribusi setiap pihak akan menguatkan saling percaya antar pelaku.

Program ini juga menyebabkan terjadinya beberapa perubahan perilaku. Pendekatan pengembangan sistem pasar percaya bahwa mekanisme insentif (mendapatkan manfaat) dan disinsentif (kehilangan manfaat) efektif dalam mengubah perilaku petani dan pelaku usaha. Tabel berikut menjelaskan bagaimana insentif dan disinsentif yang diberlakukan.

**Tabel 4. Perilaku dan Penerapan Insentif - Disinsentif**

<b>Pelaku usaha</b>	<b>Insentif</b>	<b>Perilaku</b>
Petani	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Harga beli biji kopi lebih tinggi</li> <li>- Pembayaran tunai</li> <li>- <i>Grading</i> harga proporsional</li> <li>- Bebas jumlah kuota penjualan</li> <li>- Bebas waktu penjualan</li> <li>- Pendampingan</li> <li>- Penyediaan bibit unggul dan pupuk skema pinjaman lunak</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerapkan GFP</li> <li>- Penjualan kolektif oleh ketua kelompok untuk efisiensi</li> <li>- Mengikuti pertemuan-pertemuan</li> </ul>
Pelaku usaha pengolahan kopi	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mendapatkan dana bergulir pembelian biji kopi</li> <li>- Mendapatkan sarana dan prasarana pengolahan kopi</li> <li>- Fasilitasi akses</li> <li>- Pendampingan usaha</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembayaran tunai kepada petani</li> <li>- Mendampingi petani</li> <li>- Menyusun laporan usaha dan keuangan</li> <li>- Perencanaan usaha</li> </ul>

Program ini belum dapat menyelesaikan semua capaian yang direncanakan. Beberapa capaian yang belum tercapai dimasukkan ke dalam

Rencana Lanjutan baik berupa kegiatan yang ekspansif, penambahan kegiatan baru maupun penguatan kegiatan yang sudah berjalan. Indikasi program seperti

disyaratkan di dalam panduan M4P adalah terjadinya keberlanjutan (*sustainability*). Program tahap pertama yang akan ditutup pada akhir tahun 2017 telah memiliki indikasi keberlanjutan meskipun dalam skala kecil. Oleh karena itu, indikasi keberhasilan program tersebut memungkinkan tahapan replikasi atau ekspansi di area yang sama atau penerapan program serupa di tempat lain.

Pembelajaran penting dari program ini adalah pentingnya pemahaman semua pelaku di dalam komoditi terhadap peta komoditi tersebut, dalam hal ini komoditi kopi. Petani hanya hafal bagaimana cara budidaya dan menjual biji kopi, demikian juga dengan pelaku olahan kopi serta penjual produk akhir kopi. Pembelajaran lain adalah pentingnya perubahan pola pikir dan perilaku. Tanpa dua perubahan ini, setiap program tidak akan berhasil. Pembelajaran selanjutnya adalah pengelola program harus senantiasa memiliki keluwesan atau fleksibel di dalam menjalankan program, mampu mendekati pemangku kepentingan dengan pendekatan kultural dan empati. Fleksibilitas juga berlaku bagi intervensi yang di tengah pelaksanaan program harus diubah, tanpa harus mengubah tujuan akhir program.

#### **D. KESIMPULAN**

Program dengan adopsi pendekatan pengembangan sistem pasar pada sektor perkebunan sub sektor kopi Arabika dataran tinggi Garut, setidaknya telah menghasilkan pemetaan sektor, perubahan pola pikir, perilaku dan perubahan pada sistem pasar meskipun

dalam skala kecil. Hasil program dalam bentuk hasil langsung atau keluaran (*output*), hasil tidak langsung (*outcome*) dan dampak sudah terasa bagi para penerima manfaat. Keberlangsungan program dapat terus dilakukan ketika program selesai. Replikasi dan perluasan program dapat dilakukan untuk memperluas dan menguatkan dampak dengan berpedoman kepada *roadmap* pengembangan sektor Kopi Arabika Dataran Tinggi Garut yang sudah disusun.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Galanakis, Chris M. 2017. *Handbook of Coffee Processing By-Products, Sustainable Application*. Academic Press. Chania
- Prahalad, C.K. 2005. *Fortune at The Bottom of The Pyramid, Eradicating Poverty through Profit*. Wharton School Publishing. New Jersey
- Sinaga dan Supriatna. 2015. *Analisis Sektor Kopi Arabika Dataran Tinggi Garut*. Lembaga Penelitian Universitas Garut. Garut
- Statistik Daerah Pasirwangi, 2015. Badan Pusat Statistik Kabupaten Garut. Garut
- Stern, Solomo. 2015. *A Coffee Lover's Guide to Coffee*.
- The Springfield Centre (2015) *The Operational Guide for the Making Markets Work for the Poor (M4P) Approach*, 2nd edition funded by SDC & DFID